

**UPAYA PENINGKATAN LABA BERSIH MELALUI  
PENETAPAN HARGA JUAL DAN PROSENTASE KENAIKAN  
INSENTIF  
(Studi pada PT. Srikandi Plastik Sidoarjo)**

**SKRIPSI**



**Diajukan Oleh :**

**RULLY HAPSARI**  
**NPM. 0113010407**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “ VETERAN “  
JAWA TIMUR  
2008**

**UPAYA PENINGKATAN LABA BERSIH MELALUI  
PENETAPAN HARGA JUAL DAN PROSENTASE KENAIKAN  
INSENTIF**

**(Studi pada PT. Srikandi Plastik Sidoarjo)**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan  
dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Jurusan Akuntansi**



**Diajukan Oleh :**

**RULLY HAPSARI**  
**NPM. 0113010407**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “ VETERAN “  
JAWA TIMUR  
2008  
SKRIPSI**

**SKRIPSI**  
**UPAYA PENINGKATAN LABA BERSIH MELALUI PENETAPAN**  
**HARGA JUAL DAN PROSENTASE KENAIKAN INSENTIF**  
**(Studi pada PT. Srikandi Plastik-Sidoarjo)**

Disusun Oleh:  
**RULLY HAPSARI**  
**0113010407/FE/EA**

Telah Dipertahankan Di Hadapan Dan Diterima Oleh Tim Penguji Skripsi  
Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional  
"Veteran" Jawa Timur  
Pada Tanggal 28 November 2008

**Pembimbing:**

**Tim Penguji**  
**Ketua**

**DR. Sumarsono, Msi**

**DR. Sumarsono, Msi**  
**Sekretaris**

**Drs. Ec. H. Tamadoy T,MM**  
**Anggota**

**Dra. Ec. Rr. Dyah Ratnawati. MM**

**Mengetahui**  
**Dekan Fakultas Ekonomi**  
**Universitas Pembangunan Nasional "Veteran"**  
**Jawa Timur**

**DR. Dhani Ichsanuddin Nur, MM**  
**NIP. 030 202 389**

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR .....	I
ABSTRAKSI .....	III
DAFTAR ISI .....	IV
DAFTAR TABEL .....	VII
DAFTAR GAMBAR .....	VIII
DAFTAR LAMPIRAN .....	IX
<b>BAB I    PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Perumusan Masalah .....	4
1.3. Tujuan Penelitian .....	5
1.4. Manfaat Penelitian .....	5
<b>BAB II    TINJUAN PUSTAKA</b>	
2.1. Penelitian Terdahulu .....	6
2.2 Landasan Teori.....	7
2.2.1 Penetapan Harga Jual .....	7
2.2.1.1 Pengertian Harga Jual .....	7
2.2.1.2 Penetapan Harga Jual .....	9
2.2.2 Insentif .....	12
2.2.2.1 Pengertian Insentif .....	12
2.2.2.2 Macam-Macam Insentif .....	13

2.2.3 Laba Bersih .....	15
2.2.3.1 Pengukuran Kemampuan Memperoleh Laba.....	15
2.2.3.2 Pusat Laba .....	16
2.2.4 Teori Yang Melandasi Hubungan antara Penetapan	
Harga Jual dengan Laba Bersih.....	19
2.2.5 Teori Yang Melandasi Hubungan antara Prosentase	
Kenaikan Insentif dengan Laba Bersih .....	20
2.3 Kerangka Pikir .....	24
2.4 Hipotesis.....	25
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....	26
3.1.1 Definisi Operasional.....	26
3.1.2. Pengukuran Variabel.....	28
3.2 Teknik Pengumpulan Data.....	28
3.3 Teknik Analisis dan Uji Hipotesis .....	29
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1 Deskripsi Obyek Penelitian.....	31
4.1.1 Sejarah Perusahaan .....	31
4.1.2 Lokasi Perusahaan.....	34
4.1.3 Struktur Organisasi .....	34
4.2 Deskripsi Hasil Penelitian.....	39
4.2.1 Deskriptif Variabel Laba Bersih .....	39
4.2.2 Deskriptif Variabel Harga Jual.....	40

4.2.3 Deskriptif Variabel Insentif.....	42
4.3 Deskripsi Hasil Pengujian.....	43
4.3.1 Uji <i>Pearson Correlation</i> Penetapan Harga Jual dan Prosentase Kenaikan Insentif Dengan Peningkatan Laba Bersih .....	43
4.3.2 Pembahasan Hasil Penelitian .....	46
4.3.2.1 Implikasi Penelitian.....	46
4.3.2.2 Pengembangan Ilmu.....	48
4.3.2.3 Perbedaan Peneliti dengan Penelitian Terdahulu	49
4.3.2.4 Konfirmasi Hasil Penelitian Dengan Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	52
4.3.2.5 Keterbatasan Penelitian.....	53
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1 Kesimpulan .....	54
5.2 Saran.....	55

## Daftar Pustaka

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel 1.1 Data Harga Jual, Insentif, dan Laba Tahun 2004 sampai dengan 2007 .....	3
Tabel 4.1. Laba Bersih Semester I Tahun 2002- Semester II Tahun 2007 PT. Srikandi Plastik Sidoarjo .....	39
Tabel 4.2. Harga Jual Semester I Tahun 2002- Semester II Tahun 2007 PT. Srikandi Plastik Sidoarjo .....	41
Tabel 4.3. Insentif Semester I Tahun 2002- Semester II Tahun 2007 PT. Srikandi Plastik Sidoarjo .....	42
Tabel 4.4 <i>Pearson Correlation</i> Penetapan Harga Jual dan Prosentase Kenaikan Insentif Dengan Peningkatan Laba Bersih.....	44
Tabel 4.5 Matrik Perbedaan Penelitian .....	50

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar 2.1    Kerangka Pikir .....	25
Gambar 4.1    Skema Proses Produksi .....	34
Gambar 4.2    Struktur Organisasi PT. Srikandi Plastik Sidoarjo .....	35
Gambar 4.3    Diagram Garis Laba Bersih Semester I Tahun 2002- Semester II Tahun 2007 PT. Srikandi Plastik Sidoarjo.....	40
Gambar 4.4    Diagram Garis Harga Jual Semester I Tahun 2002-2007 Semester II Tahun 2007 PT. Srikandi Plastik Sidoarjo.....	41
Gambar 4.0035    Diagram Garis Insentif Semester I Tahun 2002-2007 Semester II Tahun 2007 PT. Srikandi Plastik Sidoarjo.....	43



## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran I : Data Perusahaan
- Lampiran 2 : Data Diolah

## ABSTRAK

Penetapan harga jual pada PT. Srikandi Plastik Sidoarjo pada tiap tahunnya mengalami perubahan, begitu juga terhadap insentif yang diberikan kepada karyawan, yang mana hal ini dimungkinkan berakibat pula pada perubahan laba yang diperoleh. Berdasarkan hal tersebut tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah untuk mengetahui adanya hubungan antara penetapan harga jual dan prosentase kenaikan insentif dengan peningkatan laba bersih di PT. Srikandi Plastik Sidoarjo.

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah laba bersih (Y), harga jual ( $X_1$ ), dan insentif ( $X_2$ ). Pengukuran dilakukan dengan menggunakan skala rasio. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder, yaitu menggunakan metode dokumentasi, berupa laporan hasil akhir perhitungan laba bersih, laporan pemberian insentif, dan laporan harga jual PT. Srikandi Plastik Sidoarjo pada periode tahun 2002-2007 yang diperoleh melalui data yang diberikan oleh perusahaan. Teknik analisa yang digunakan adalah korelasi *Pearson Correlation*.

Berdasarkan permasalahan serta hasil analisis, maka dapat diambil kesimpulan bahwa koefisien korelasi antara penetapan harga jual dengan peningkatan laba bersih adalah sebesar -0.949, dengan nilai signifikansi 0.000. Hubungan antara kedua variabel tersebut besar (mendekati 1), dengan arah hubungan negatif yang berarti bahwa kedua variabel tersebut memiliki hubungan yang berlawanan. Artinya apabila penetapan harga jual naik maka akan menurunkan perolehan laba bersih perusahaan. Dan koefisien korelasi antara prosentase kenaikan insentif dengan peningkatan laba bersih sebesar -0.302 dengan nilai signifikansi 0.339. Hal ini menunjukkan bahwa hubungan antara kedua variabel tersebut tidak terlalu besar. Meskipun demikian, penelitian ini berhasil membuktikan bahwa memang ada hubungan (korelasi) antara penetapan harga jual dan prosentase kenaikan insentif dengan peningkatan laba bersih PT. Srikandi Plastik Sidoarjo.

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pada era globalisasi ini terdapat persaingan yang ketat antar perusahaan. Kelangsungan hidup perusahaan amat tergantung pada daya saingnya. Perusahaan harus memiliki keunggulan kompetitif agar dapat terus bertahan. Supaya produknya dapat bersaing maka perusahaan harus mampu menghasilkan produk dengan kualitas yang baik dan dengan harga yang lebih murah. Dalam pengambilan keputusan dan penentuan *policy* perusahaan secara tepat, maka seorang pimpinan perusahaan membutuhkan informasi yang tepat dan lengkap (David, 2006: 11).

Informasi yang tepat adalah informasi yang isinya sesuai dengan yang dibutuhkan, penyampaianya tepat pada waktu atau saat yang dibutuhkan dan disampaikan tepat pada tempat atau tujuannya, yaitu orang atau pimpinan yang membutuhkannya. Informasi yang lengkap adalah informasinya menyeluruh sesuai dengan apa yang dibutuhkan, dan tidak ada yang kurang. Dengan adanya informasi yang tepat dan lengkap maka suatu perusahaan dapat menentukan harga jual produknya, yang akan berdampak pula bagi peningkatan laba (Siagian, 2001: 5).

Sugiri dan Sulastiningsih (2002: 106) menyatakan bahwa Manajemen selalu dihadapkan dengan keputusan-keputusan yang melibatkan pemilihan kombinasi produk yang menghasilkan laba yang tertinggi. Bila ada produk baru

maka pendapatan dan biayanya harus dievaluasi secara hati-hati untuk meyakinkan apakah labanya cukup besar untuk membenarkan keputusan menjual produk tersebut. Dalam jangka panjang, harga jual produk diharapkan dapat menutup seluruh kos. Jika tidak, maka perusahaan tidak mampu mempertahankan hidupnya. Penetapan harga jual sedikit di atas kos variabel saja hanya dapat diterima dalam jangka pendek dan dalam kondisi tertentu. Dalam jangka panjang, seluruh kos adalah relevan untuk menentukan harga jual dan harus dipertimbangkan secara eksplisit agar tujuan laba jangka panjang dapat tercapai.

Apabila dalam penetapan harga perusahaan memperhitungkan siklus hidup produk, maka perusahaan mengambil suatu pandangan jangka panjang dalam penetapan harga. Untuk tujuan produksi, tahap pengembangan merupakan tahap yang paling kritis dalam manajemen kos, karena sekitar 70% kos produksi sudah ditetapkan pada tahap pengembangan ini. Untuk itu pada tahap pengembangan akan digunakan *target costing* dalam penentuan harga. Pada tahap pengenalan, produk diproduksi dan dijual, penetapan harga pada tahap ini tergantung pada karakteristik produk dan pasar. Karakteristik dari tahap pertumbuhan adalah penetapan harga yang tinggi. Tahap penurunan, harga produk dapat menjadi sangat tinggi, dan hanya sedikit pelanggan yang setia terhadap produk tersebut, sehingga penetapan harga tinggi dilakukan dengan alasan agar perusahaan mampu bertahan.

Penetapan harga jual pada PT. Srikandi Plastik Sidoarjo pada tiap tahunnya mengalami perubahan, begitu juga terhadap insentif yang diberikan kepada karyawan, yang mana hal ini dimungkinkan berakibat pula pada

perubahan laba yang diperoleh. Berikut ini disajikan data penetapan harga jual yang sering berubah, insentif, serta perubahan laba :

**Tabel 1.1: Data Harga Jual, Insentif, dan Laba Tahun 2004 sampai dengan 2007**

TAHUN	INSENTIF PENJUALAN		TOTAL INSENTIF	$\Delta$	HARGA JUAL Rata-Rata	LABA BERSIH	$\Delta$
	TUNAI	KREDIT					
2002	123,875,244.77	159,592,134.57	283,467,379.34	-	13980	1,575,434,328.00	-
2003	143,577,288.56	115,120,528.67	258,697,817.23	-8,7%	14125	1,415,434,328.00	-10,1%
2004	103,814,322.77	173,201,718.64	277,016,041.41	7,08 %	14750	1,304,200,054.80	-7,8 %
2005	95,355,931.04	171,718,820.99	267,074,752.03	-3.59%	14950	1,179,079,014.58	-9.59%
2006	105,649,547.80	184,604,093.80	290,253,641.40	8.68%	15251	1,102,591,547.17	-6.49%
2007	110,200,981.34	207,180,301.05	317,381,282.38	9.35%	15752	1,056,591,202.29	-4.17%

Sumber : PT. Srikandi Plastik Sidoarjo

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa terjadi kenaikan prosentase insentif pada PT. Srikandi Plastik Sidoarjo, di mana pada periode tahun 2002 sampai dengan tahun 2007, walau insentif pernah mengalami dua kali penurunan namun terjadi kenaikan sebanyak tiga kali, yang terbesar di tahun 2007 hingga naik 9.35%.

Di lihat dari segi harga jual, penetapan harga jual oleh perusahaan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Harga jual rata-rata tahun tahun 2002 Rp.13,980 per kg bijih plastik. Tahun 2003 naik mengalami peningkatan hingga Rp. 14,125 per kg, harga tahun 2004 adalah sebesar Rp. 14,750.00, pada tahun

2005 sebesar Rp. 14,950.00, kemudian pada tahun 2006 sebesar Rp. 15,251.00, dan tahun 2007 harga jual ditetapkan sebesar Rp. 15,752.00. Seiring dengan adanya penetapan harga jual tersebut dan adanya kenaikan prosentase insentif tersebut terpantau juga terjadinya penurunan laba bersih dari tahun ke tahun. Dimana penurunan laba bersih pada tahun 2005 sebesar 9.59%, pada tahun 2006 terjadi penurunan laba bersih sebesar 6.49%, dan tahun 2007 penurunan laba bersih yang terjadi adalah 4.17%.

Dengan adanya penetapan harga jual yang *fluktuatif* pada perusahaan serta adanya prosentase kenaikan insentif dan adanya penurunan laba bersih perusahaan PT. Srikandi Plastik Sidoarjo yang mendasari disusunnya skripsi dengan judul ”Upaya Peningkatan Laba Bersih Melalui Penetapan Harga Jual dan Prosentase Kenaikan Insentif (Studi pada PT. Srikandi Plastik Sidoarjo)”.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka permasalahan yang dapat dirumuskan dalam penelitian di PT. Srikandi Plastik Sidoarjo ini adalah :

1. Apakah terdapat hubungan antara penetapan harga jual dengan peningkatan laba bersih?
2. Apakah terdapat hubungan antara prosentase kenaikan insentif dengan peningkatan laba bersih?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui adanya hubungan antara penetapan harga jual dan prosentase kenaikan insentif dengan peningkatan laba bersih di PT. Srikandi Plastik Sidoarjo.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak perusahaan, lembaga akademik, serta bagi peneliti selanjutnya yaitu untuk memperoleh informasi dalam rangka memecahkan permasalahan mengenai hubungan penetapan harga jual yang sering berubah dan prosentase kenaikan insentif dengan peningkatan laba bersih di PT. Srikandi Plastik Sidoarjo.